

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Demande de renseignements lors de l'audience du 7 septembre 2000

Demandeur : Régie et O.C.

Référence : Extrait des transcriptions de l'audience du 7 septembre, pages 103 à 122

Question :

- a) « Si on oublie, pour un instant, l'approche globale de financement, je comprends ce que vous voulez dire par ça, le taux du capital, le coût du capital pour Gaz Métro, le coût prospectif est dix point quatre-vingt-quatorze (10,94), dans lequel vous avez un coût de la dette et un coût des autres formes de financement, comme l'intérêt premier de Gaz Métro est de vendre du gaz et non de faire de l'argent sur des prêts, comme une institution financière, qu'est-ce qui vous empêche de faire un emprunt bancaire direct, disons au taux, prenons les exemples que vous avez donnés, concurrentiel de huit point cinq (8,5) et de transmettre directement ce taux d'emprunt au consommateur, à huit point cinq (8,5)? Évidemment, vous ne faites aucun sou là-dessus, et vous le traitez, pour faciliter votre gestion de ces prêts-là, vous le traitez de façon différente de vos activités d'extension de réseau, par exemple, ou créer un compte de frais reportés hors base, où l'argent emprunté est transmis directement aux consommateurs que vous avez décidé d'aider par des prêts. Et le huit point cinq (8,5), si c'est le coût d'emprunt, est transmis directement au consommateur à huit point cinq (8,5). On peut imaginer également que les frais, pas les frais mais les risques reliés à des mauvais payeurs dans une situation comme ça pourraient être à la charge des activités réglementées » (pages 116 et 117 des notes sténographiques).
- b) « Est-ce que vous pouvez, sans faire le calcul précis, élaborer sur qu'est-ce que vous entendez par un effet atténué résultant d'un mécanisme incitatif? Donnez donc des exemples... » (page 118 des notes sténographiques)
-

Réponses :

- a) Pour répondre à la question de la Régie et des intervenants, à savoir si SCGM est en mesure de faire un emprunt bancaire et de transmettre directement ce taux d'emprunt au consommateur, nous désirons reprendre les principales étapes que nous avons analysées et qui ont motivé la proposition faite à la Régie.

Pour réaliser la croissance de ses ventes, SCGM a dû, depuis de nombreuses années, recourir à des programmes de rabais à la consommation (PRC et PRRC). L'utilisation de ces programmes est nécessaire pour justifier économiquement auprès des clients une conversion ou l'installation d'équipements au gaz naturel. En effet, comme l'utilisation du gaz naturel nécessite l'installation d'un équipement, les clients ont inévitablement le besoin de financer, soit eux-mêmes ou à l'extérieur, leurs installations. L'expérience acquise par SCGM est que, dans

ce secteur d'activités, les clients visent un « payback court » parce qu'ils auto-financent leurs installations, et que les institutions financières demandent des taux de financement très élevés lorsqu'elles consentent des prêts afin de couvrir leur risque et que, dans plusieurs cas, elles refusent carrément de consentir des prêts. C'est ainsi que l'approche commerciale de SCGM s'est appuyée sur les programmes PRC afin de favoriser la réalisation de ses ventes.

L'action commerciale d'Hydro-Québec que nous décrivons dans notre preuve a eu pour effet de faire progresser les montants versés en vertu du programme PRC. Dans sa recherche d'une solution alternative moins coûteuse au niveau du coût de service, SCGM a identifié le financement comme l'outil commercial le plus approprié. En plus de restreindre l'impact monétaire au niveau du coût de service, le financement responsabilise les clients qui en bénéficient. Il demeure que la mise en place d'un tel outil de financement n'aura pas pour effet de réduire le risque d'affaires de SCGM mais plutôt de limiter sa croissance, compte tenu de la concurrence encore plus grande rencontrée. D'ailleurs, l'utilisation du programme de financement, tel que proposé, permettrait, dans les cas où le financement est offert, de réduire la charge découlant du PRC à être incluse au coût de service. Le tableau 1 ci-joint montre que le programme de financement F-1 permettrait de réduire, sur cinq (5) ans, le coût de service au bénéfice de l'ensemble de la clientèle de 533 000 \$, et ce, pour une seule année d'application du programme.

Après avoir identifié le financement comme outil commercial à être privilégié, SCGM s'est questionnée sur l'approche la plus appropriée dans les circonstances. Nous avons alors le choix de transiger par l'intermédiaire d'une tierce partie (société de financement), ce qui, selon nous, rend plus complexe l'administration de ce programme ou de la réaliser au sein même de SCGM.

Financement réalisé par l'intermédiaire d'une tierce partie (avec ou sans garantie de prêts)

Outre la lourdeur administrative et la complexité des offres commerciales aux clients, l'expérience de SCGM avec une société de financement distincte n'a pas permis d'atteindre avec succès les résultats escomptés. SCGM a tenté à de nombreuses reprises, sans succès, d'établir un partenariat avec une société de financement pour le marché CII. SCGM a été à même de constater que l'institution financière, qui a pour unique source de revenu les intérêts exigés sur les prêts offerts aux clients, n'a pas véritablement une volonté d'aller de l'avant avec une telle activité. En effet, dans un tel programme, elle se retrouve comme deuxième et possiblement troisième créancier vis-à-vis du client, du fait que ce n'est pas elle qui répond à tous ses besoins financiers. Son risque est donc beaucoup plus grand que celui de SCGM, du fait que ses revenus sont limités aux revenus d'intérêt, tandis que SCGM a, en plus des revenus d'intérêt, des revenus de vente de gaz naturel qui sont plus importants et assurés sur une longue période (40 ans). L'institution financière a donc moins d'intérêt à offrir ce service.

Certaines institutions pourraient malgré tout être intéressées à offrir un tel financement à certains clients, en exigeant toutefois un taux de financement très élevé (supérieur au coût moyen en capital pondéré de SCGM). Ces conditions ne seraient pas viables économiquement pour SCGM et sa clientèle.

Dans les faits, une institution a accepté d'offrir ce service en le limitant uniquement à la clientèle résidentielle. L'institution a accepté de le faire dans le but de se développer une nouvelle

clientèle pour lui offrir éventuellement d'autres services financiers (hypothèque, REER, prêt auto, etc.).

Il n'y a aucune institution pour le moment qui a accepté de financer amplement l'installation et l'achat des équipements au gaz naturel pour le marché CII, et ce, à un coût de financement inférieur au coût en capital moyen pondéré de SCGM.

Dans le cas où SCGM donnerait une garantie ¹ sur les prêts afin d'inciter l'institution à offrir un tel service et de réduire potentiellement le taux d'intérêt demandé, cette option aurait les impacts suivants :

- SCGM verrait son risque financier augmenter dû au fait qu'elle doit cautionner ces prêts;
- L'institution financière serait avantagée puisqu'elle n'aurait aucun risque;
- L'institution financière n'aurait aucun avantage à assurer une gestion rigoureuse du portefeuille de prêts puisqu'elle ne serait pas responsable des pertes qui pourraient en résulter;

Selon l'importance des montants de financement, la garantie financière offerte par SCGM aurait un impact sur sa cote de crédit, ce qui pourrait faire augmenter le coût de sa dette pour l'ensemble de la clientèle.

Financement réalisé par SCGM- emprunt bancaire avec transfert direct de ce taux d'emprunt au consommateur

À première vue, cette option peut apparaître attrayante pour les clients ciblés du fait que SCGM peut obtenir, compte tenu de son portefeuille d'actifs, de la dette à un taux moyen de 6,55 % ², tel que présenté au tableau 9, à la page 18 de la pièce SCGM-01, document 01. Toutefois, cette approche aurait des conséquences négatives qui pourraient éventuellement affecter le coût global de financement de l'ensemble de la clientèle.

En effet, mettre en place cette option revient à financer une partie des éléments d'actifs (prêts aux consommateurs) à un ratio dette/équité de 100% / 0%. On augmente, de cette façon, l'endettement du distributeur, sans pour autant ajuster le niveau d'équité. Cela a pour effet de réduire le ratio d'équité en bas de 38,5 %.

Il est intéressant de souligner les propos de la Régie dans sa décision D-94-65 ³ :

« De plus, les économies nettes dont pourraient bénéficier les usagers si le ratio d'équité était ramené à 37% sont minimes et ne valent pas les risques d'une réaction négative des maisons de notation de crédit qui pourraient conduire, à moyen et long terme, à des coûts financiers supérieurs que ces mêmes abonnés devraient supporter. »...

« ...Or, demander à SCGM d'augmenter sa dette pour réduire l'avoir ordinaire des sociétaires n'est pas un principe que la Régie favorise car il est généralement reconnu dans les milieux financiers que plus l'endettement d'une entreprise croît, au delà d'un certain seuil,

1 Les pertes sur prêts seraient imputées au coût de service de l'activité réglementée

2 Taux moyen de la dette prospective prévu pour l'année financière 1999-2000

3 R-3295-94 et R-3298-94, D-94-65, 1994 12 01, page 59

plus le coût de ses emprunts augmente. »

Le risque financier de SCGM serait ainsi augmenté du fait que les ratios des composantes de sa structure de capital ne seraient pas maintenus. Il faut prévoir que les agences de notation de crédit ajusteraient possiblement à la baisse la cote de crédit de SCGM, compte tenu de l'augmentation du risque financier. Si tel est le cas, SCGM devrait payer un taux d'emprunt plus élevé que présentement pour financer ses nouvelles dettes. SCGM pourrait voir son coût moyen en capital augmenter par rapport à ce qu'il est présentement. Par conséquent, il n'y aurait aucun avantage financier pour l'ensemble de la clientèle d'agir de la sorte..

À la limite, la première étape serait de nous questionner sur le ratio optimal pour chacune de ces deux activités. Il est peu probable que la structure optimale des activités de financement se situe à un ratio dette/équité de 100% / 0%. (Par exemple, les institutions financières doivent avoir un minimum d'équité). Ainsi, si nous allions dans le sens de la question posée par la Régie, nous consentirions un net avantage aux clients ciblés qui éventuellement seraient à la charge des autres clients. Le tout s'avérerait critique lorsque le poids de cette activité deviendrait suffisant pour affecter l'évaluation faite par les agences de notation de crédit, ce qui entraînerait une augmentation générale du coût de la dette.

Nous croyons qu'il est plus économique et équitable de maintenir, pour l'ensemble des actifs nécessaires à la distribution du gaz naturel, une structure de capital qui a été jugée optimale par la Régie aujourd'hui et au cours des années précédentes. Il est clair que la proposition que nous faisons à la Régie pour ce programme de financement découle d'une réflexion qui vise à optimiser l'ensemble des outils à sa disposition et que nous jugeons nécessaire pour la réalisation des ventes, et ce, à meilleur coût possible pour l'ensemble de la clientèle.

Financement réalisé par SCGM- en respectant sa structure de capital jugée optimale

Cette option est la plus économique dans les présentes circonstances. Elle permet :

- D'obtenir le coût de financement plus bas pour le marché CII;
- De maintenir une structure de capital qui a été jugée optimale par la Régie depuis plusieurs années. Par conséquent, cela permettra de maintenir la présente cote de crédit de SCGM auprès des agences de notation;
- De minimiser les frais de gestion du programme de financement. L'ajout d'un intervenant externe entraînerait des délais administratifs et des coûts additionnels.

- b) L'actuelle proposition est, à notre avis, le meilleur choix qui s'offre à nous en permettant de réduire les montants portés au coût de service. Le mécanisme incitatif proposé permet d'ailleurs de récompenser ce type d'initiative du fait qu'elle vise à dégager des gains de productivité qui seraient partagés. À l'inverse, si les résultats anticipés ne se matérialisaient pas, cette situation viendrait annuler d'autres efforts réalisés par le distributeur. Nous croyons que la proposition tel que formulée est celle qui permettra d'atteindre les objectifs de ventes et d'optimiser les baisses tarifaires.

Tableau 1							
Avantage du programme de financement F-1 comparativement à la situation actuelle							
Description	Référence	Année					Total
		1	2	3	4	5	
(000' \$)							
Impact sur le coût de service du programme							
1 de financement (F-1)							
2 Revenus d'intérêts		822	667	498	315	115	0
3 - Financement F1							
4 Dépenses							
5 Rendement sur le solde des financements dans la base de tarification		(1 058)	(862)	(647)	(413)	(158)	0
6 Impact sur le coût de service - Revenu / (coût)		(236)	(195)	(148)	(98)	(43)	0
7							(720)
Impact sur le coût de service sans le programme de financement (F-1)							
8 PRC versé sans le programme de financement		3 773	754	566	377	189	0
9 Réduction des contributions PRC (Montant non amorti)							
10							
11							
12 Amortissement du PRC		(189)	(189)	(189)	(189)	(189)	0
13 Rendement sur le solde des PRC		(103)	(83)	(62)	(41)	(21)	0
14 Impact sur le coût de service - Revenu / (coût)		(292)	(271)	(250)	(230)	(209)	0
15 Augmentation ou (réduction) du coût de service		56	77	102	132	166	0
16 Moyenne mensuelle des financements dans la base de tarification		9 674	7 878	5 912	3 771	1 442	0
17							
18 Paramètres utilisés							
19 Taux d'intérêt exigé sur les financements		8,50%	Référence				
20 Coût moyen en capital sur le financement		10,94%					
21 Total des financements fait en début de l'année 1		10 400	Page 15 du document 1				
		(000 \$)					